

JUST DON'T

JOHAN ANDERBERG

Just don't

DE KUNST VAN HET NIETSDOEN

Vertaald door Jasper Popma

'VOLT

Amsterdam · Antwerpen

Deze uitgave is mede mogelijk gemaakt dankzij een bijdrage van de Zweedse Cultuorraad te Stockholm

**SWEDISH
ARTSCOUNCIL**

Oorspronkelijke titel *Just don't. Om konsten att låta bli*

Copyright © 2025 Johan Anderberg

Copyright vertaling © 2026 Jasper Popma / Uitgeverij Volt

Omslag Shortlife Graphic Design & illustration

Foto auteur © Helena Lehmus

Binnenwerk Zeno Carpentier Alting

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt, in enige vorm of op welke wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgeverij. Ook tekst- en datamining van deze uitgave is zonder schriftelijke toestemming van de uitgeverij niet toegestaan.

Voor de productie van de boeken van Uitgeverij Volt wordt alleen gebruikgemaakt van duurzaam en verantwoord geproduceerd papier.

ISBN 978 90 388 1885 6/ NUR 770

www.uitgeverijvolt.nl

Inhoud

Voorwoord	7
De barometertikkers	13
De strop van Zaleukos	25
De strippenkaart van Warren Buffett	33
De thermostaat van Lyndon Johnson	43
De slome Romein	53
De ideologie van de daadkrachtigen	61
Het gevaarlijke onderbuikgevoel	71
De patiënten die te veel wisten	87
Project Kansas	99
De verloren Hollander	117
De laatste telefoon	127
De ringmussen van voorzitter Mao	133

Het Yellowstone-effect	143
Een nieuwe manier van denken	151
Het schoteltje van George Washington	159
Honden, wolven en draken	169
Bronnen	179
Dank	191

Voorwoord

Een paar jaar geleden dwaalde ik op een vroege herfstdag met een vriend door een bos op een eiland in de scherenkust bij Stockholm.

We waren daar om paddenstoelen te plukken, maar hadden niet bepaald succes.

Maar opeens, op een half beschaduwde helling, zagen we hem. Een paddenstoel die je misschien kon eten.

Mijn vriend, een arts met belangstelling voor alles wat met biologie te maken heeft, herkende hem niet meteen. Maar hij zag eruit als een boleet.

We namen hem mee naar huis, probeerden hem op te zoeken in boeken en op internet, maar kregen geen bevredigend antwoord.

Tijdens het koken wierpen we er af en toe een blik op. Zouden we hem toch opeten? In plakken snijden, opbakken in boter en er een witte boterham mee beleggen?

Misschien.

Hij bleef de rest van de dag op het aanrecht liggen, en die nacht ook. Toen ik de volgende ochtend wakker werd en de keuken in liep, sprong hij meteen in het oog.

Wat zouden we ermee doen?

Ik beseftte dat dit eigenlijk een eenvoudige keuze zou moeten zijn. Want wat hadden we eigenlijk te winnen bij het eten van de onbekende paddenstoel? Een halve boterham met gebakken boleet?

En wat hadden we te verliezen?

Ik beseftte ook dat dit een dilemma was waar veel mensen in alle tijden mee te kampen hebben gehad. Wat we tegenwoordig eten – paddenstoelen, bessen, vruchten – hoort bij ons voedsel omdat een waaghals lang geleden iets onbekends in zijn mond heeft gestopt. En veel van wat we weten en kunnen is gebaseerd op hetzelfde principe: dat mensen voor ons zich aan het onbekende gewaagd hebben, nieuwe ideeën hebben beproefd, iets nieuws hebben geprobeerd, op gevaarlijke knoppen hebben gedrukt en vreemde dingen hebben gegeten. Kortom: dat ze gehandeld hebben.

De meesten mislukten – misschien zijn ze overleden.

Maar een enkeling slaagde: dat zijn de verhalen die we kennen.

Maar dit is niet zo'n verhaal.

Dit boek gaat erover wat er kan gebeuren als we

de gok níét nemen. Als we níét handelen. Over hoe er ontwikkeling kan plaatsvinden zonder dat we iets hoeven doen – soms zelfs zonder dat we ons hoeven inspannen.

Dit is een boek over het niet doen wat je op dit moment graag zou doen.

*

De Britse filosoof Bertrand Russell publiceerde in de jaren dertig van de vorige eeuw de essaybundel *In Praise of Idleness* (Lof der luiheid). In het korte voorwoord schrijft Russell dat onze wereld lijdt aan het geloof dat 'krachtig optreden bewonderenswaardig is, ook als dit misplaatst is'.

In de kleine eeuw die is verstreken sinds Russell dit schreef, hebben economen, artsen, historici en psychologen hem op tal van manieren gelijk gegeven. Ze hebben aangetoond hoeveel het geloof in krachtig optreden ons kost – in geld, in levens en in lijden. Dat we onszelf onderwerpen aan onnodige medische ingrepen, grote sommen geld betalen bij zinloze transacties op de geldmarkt en mensenlevens offeren in uitzichtloze oorlogen – omdat we zo graag iets dóén.

Bertrand Russell was zeker niet de eerste die opmerkte hoe contraproductief de menselijke daadkracht kan zijn. Door de geschiedenis heen weten denkers en filosofen in verschillende culturen al lang

wat de waarde is van het nalaten. Van het nietsdoen. De idee bestaat in het boeddhisme, binnen het stoïcisme, bij Grieken en Romeinen, bij Homerus, Cicero en Blaise Pascal, om er enkele te noemen.

Het is echter ook een manier om het handelen van mensen te beschouwen die nooit is aangeslagen, die niet echt voet aan de grond heeft gekregen in ons bewustzijn.

Het is een les die we weigeren ter harte te nemen.

Dat is misschien het duidelijkst te zien als we gaan stemmen. We worden makkelijk aangetrokken tot leiders die snelle en duidelijke oplossingen beloven. We kiezen graag voor politici die daadkrachtig overkomen.

Maar stel nou dat dat een totaal verkeerde manier van denken is?

Waarschijnlijk had Bertrand Russell veel van de bewijsvoering in dit boek afgekeurd. Terwijl hij zich tegen de eindeloze focus van de kapitalistische samenleving op werk en productie keerde, zullen wij in de komende hoofdstukken enkele van de succesvolste kapitalisten ter wereld tegenkomen die hun vermogen hebben opgebouwd door zo min mogelijk te doen.

Want de mogelijkheden om profijt te trekken van het irrationele handelen en de ondoordachte besluiten van mensen zijn werkelijk enorm. En ze lijken met het jaar groter te worden. In een wereld die wordt overspoeld door informatie – waardoor

we tot handelen worden verleid – doen zich steeds nieuwe mogelijkheden voor voor degene die durft af te wachten, die de neiging tot handelen weet te onderdrukken.

Dit is het verhaal over een eenvoudig idee. En over een moeilijke kunst.

De barometertikkers

Een witharige man in chino en poloshirt drentelde onrustig rond in een hotel in Los Angeles. De man – die dat jaar, 2018, tachtig was geworden – volgde de gebeurtenissen in de wereld bezorgd. Eigenlijk was hij naar Californië gekomen om te ontspannen. Samen met zijn vrouw had hij zijn intrek genomen in The Beverly Hills Hotel aan Sunset Boulevard. Het hotel was een bijzondere plek, erop gemaakt om de gasten alles wat zich buiten de muren van het hotel afspeelde te laten vergeten. Het turquoise zwembad werd omzoomd door bungalows, palmen en andere bomen. Er waren hier talloze tv-series opgenomen. De mythes rondom het hotel hadden de Eagles geïnspireerd bij het schrijven van ‘Hotel California’.

Ondanks de plek kon de oude man de buitenwereld niet loslaten. En hij was waarschijnlijk niet de enige. De krantenkoppen waarschuwden deze dagen dat de centrale banken wereldwijd hun rentes zou-

den gaan verhogen, aangezien de Amerikaanse economie begonnen was aan een laagconjunctuur.

Aan de oostkust, in New York, waren de beurzen al scherp aan het dalen. In ruim een week was ongeveer 10 procent van hun waarde verdampt. Uit een vergelijking met andere historische periodes bleek dat het de slechtste decembermaand sinds 1931 was.

Was dit het begin van een grotere beursval?

Dit alles baarde investeerders wereldwijd zorgen.

En dit baarde ook de witharige man zorgen.

Dus hij pakte zijn telefoon en belde naar New York. Een doorgewinterde Wall Street-veteraan die een deel van zijn vermogen beheerde nam op.

Was het tijd om actie te ondernemen? De oude man opperde dat ze zich op de een of andere manier tegen de daling moesten beschermen. Moesten ze niet iets doen?

De vermogensbeheerder luisterde terwijl de man in Los Angeles sprak.

Het gesprek dat plaatsvond was niets ongevoons op deze dag in december 2018. Elke dag bel len vermogende mensen over de hele wereld hun vermogensbeheerders en beursmakelaars om ze te verzoeken waardepapieren te kopen of verkopen, gebaseerd op allerlei gevoelens die ze hebben of nieuwsberichten die ze hebben gelezen. Miljoenen minder welgestelde mensen doen hetzelfde, al loggen zij dan in bij hun internetbanken en plaatsen ze zelf koop- en verkooporders.

Wat dit gesprek bijzonder maakte was wie de oude man in het hotel was.

Hij heette Jim Simons en was wiskundige. In zijn vroege carrière had hij bij Berkeley, het MIT, Harvard en de National Security Agency gezeten – waar hij werkte als codekraker – waarna hij hoofd werd van de wiskundefaculteit van de Stony Brook University in New York.

In wiskundige kringen had Simons enigszins naam gemaakt met zijn bijdragen aan de geometrie. Deze bleken ook bruikbaar in de kwantumtheorie, en in 1976 werd hem de prestigieuze Oswald-Veblenprijs van de American Mathematical Society toegekend.

Maar toen Simons tegen de veertig liep, gaf hij zijn academische carrière plotseling op. Hij wilde een droom verwerkelijken. Hij wilde de financiële markt doorgronden.

Simons, die nooit één college financiële economie had gevolgd, nam ontslag bij de Stony Brook University en begon een bedrijf dat hij Monometrics noemde. Zijn businessconcept kwam neer op het kopen en verkopen van waardepapieren op basis van wiskundige modellen. Het doel was, zoals hij het zelf beschreef, ‘een zuiver systeem zonder menselijke invloed’ te bouwen.

‘Ik wil een model dat geld verdient terwijl ik slaap,’ vertelde hij aan wie het maar wilde horen.

Hij was iets op het spoor.

Al eeuwenlang hadden de ogenschijnlijk onverklaarbare schommelingen van de financiële markten tal van denkers gefascineerd. Het eerste boek over de psychologie van de markt schijnt in 1755 geschreven te zijn door de Japanse rijsthandelaar Munehisa Honma. Hij merkte op dat met name menselijke gevoelens leidden tot het dalen en stijgen van de prijzen.

Veel later kwam de Britse econoom John Maynard Keynes tot hetzelfde inzicht. In zijn boek *The General Theory of Employment, Interest and Money* uit 1936 legde hij uit dat een investering in aandelen werd gewaardeerd op basis van de uitkomst van de massapsychologie van een grote hoeveelheid onkundige mensen.

Wat investeringen in aandelen onderscheidde van andere investeringen was, volgens Keynes, het gemak waarmee mensen van gedachten konden veranderen. Een ondernemer die een fabriek bouwde zat bijvoorbeeld niet elke dag de waarde van zijn investering te berekenen. Hij zat vast aan zijn fabriek. Als hij ervan af wilde, zou het veel moeite kosten om eventuele kopers te vinden.

Dat type investeringen, dat Keynes 'ouderwets' noemde, was min of meer onherroepelijk. Maar in de moderne, snelle, geïndustrialiseerde wereld waarin hij leefde waren de gevoelens en gedach-

ten van mensen over de toekomst plotseling centraal komen te staan: ‘Het is alsof een boer,’ schreef Keynes, ‘als hij na het ontbijt op zijn barometer had getikt, tussen tien en elf zou kunnen besluiten om al zijn kapitaal uit de landbouw terug te trekken, om vervolgens te overwegen of hij er later in de week opnieuw in zou investeren.’

Toen Jim Simons eind jaren zeventig zijn wiskundige systeem begon te ontwikkelen, waren het de gevoelsuitingen van de barometertickers die hij probeerde te beschrijven. Hij nam wiskundigen van verschillende universiteiten in dienst die geboeid werden door hetzelfde raadsel: was het mogelijk om verborgen aanwijzingen op te sporen in de informatiestroom van de markt?

Er was meer dan genoeg materiaal om te onderzoeken. Op alle beurzen ter wereld werd er informatie bewaard over de bedragen waarvoor mensen verschillende waardepapieren hadden gekocht en verkocht. Dag na dag. Jaar na jaar. Door deze informatie te analyseren probeerden Simons en zijn werknemers patronen te vinden waar ze misschien gebruik van konden maken. Ze waren net financiële archeologen, of misschien eerder grafrovers.

Sommige dingen die ze vonden waren opmerkelijk eenvoudig. Als ze alleen een bepaald type waardepapier kochten dat de dag ervoor was gedaald – en dit verkochten als het weer steeg – konden ze daar

geld aan verdienen. Het klopte niet altijd, maar vaak genoeg om zinvol te zijn.

Soms ging het erom welke dag van de week het was. Maandag volgde doorgaans de trend van vrijdag. Op dinsdag keerde de trend vaak om. Dit type weekdagmystiek fascineerde onderzoekers op andere gebieden indertijd ook. In de medische wetenschap constateerde men dat patiënten in het weekend een groter risico liepen te overlijden. Waar deze effecten door kwamen was niet helemaal duidelijk. Misschien dat professionele beleggers op vrijdag wat van hun aandelen verkochten om in het weekend te kunnen ontspannen. Misschien waren artsen en verpleegkundigen aan het eind van de week vermoeid.

Maar Jim Simons en de werknemers van zijn bedrijf – dat nu Renaissance Technologies heette – interesseerde het niet echt waaróm deze patronen er waren. Het doel was immers om de investeringsbesluiten los te koppelen van menselijke invloed.

Langzaam – heel langzaam – begon hun werk resultaten te boeken. In 1990, ruim een decennium nadat Jim Simons zijn academische loopbaan vaarwel had gezegd, beheerde het fonds van het bedrijf 30 miljoen dollar. Dat jaar maakten ze 23 miljoen dollar winst. En daarna kwam het flink op gang. Acht jaar later, in 1998, passeerden ze de 1 miljard dollar aan beheerd kapitaal en maakten ze 628 miljoen dollar winst.

Ze bleven onovertroffen winsten genereren. En het maakte niet uit wat er in de wereld gebeurde. In 2008, het jaar van de financiële crisis – toen de beurzen instortten – groeide het fonds met 152 procent voor belastingen.

Hoe heviger andere investeerders in paniek raakten, hoe meer gevoelens ze lieten zien, hoe meer Jim Simons leek te verdienen.

Eind 2018 had het fonds van Renaissance Technologies alles bij elkaar meer dan 104 miljard dollar winst gegenereerd. Er liep in december van dat jaar dus een ontzettend rijke man rond in The Beverly Hills Hotel. Simons' vermogen werd op 23 miljard dollar geschat. Hij was niet alleen de rijkste wiskundige ter wereld, hij was ook een van de rijkste mensen ter wereld. Hij had een eigen vliegtuig, was een van de grootste politieke donateurs van het land, en hij financierde onderzoek en onderwijs met miljarden dollars.

En hij was zo rijk geworden door zijn algoritmes geld op te laten zuigen dat nerveuze, euforische, paniekerige, bangelijke, overoptimistische en overpessimistische investeerders verspeeld hadden met hun irrationele gedrag. Hij was zo rijk geworden door zijn wiskundige model, doordat hij geen besluiten op gevoel hoefde te nemen.

Maar nu stond hij met zijn telefoon in zijn hand – zijn vermogensbeheerder aan de andere kant van de lijn – om een besluit te nemen op basis van gevoel.

Zelfs de man die door de *Wall Street Journal* ‘de beste investeerder ter wereld’ was genoemd, kon zijn gevoelens op deze dag niet terzijde schuiven en afzien van handelen. Zelfs hij vermeed het risico niet om een van Keynes’ barometertickers te worden.

Gewoon kalm te blijven. Niets te doen. Hoe moeilijk kan het zijn?

*

Begin 2014 besloten een paar wetenschappers aan de Harvard University en de University of Virginia een onderzoek te doen. Voor een spraakmakend experiment wierven ze honderden studenten, die ze vervolgens zes tot vijftien minuten in een kamer lieten zitten, zonder hun mobiel, zonder boeken, zonder iets. Ze hoefden daar alleen maar een poosje in hun eentje te zitten met hun eigen gedachten.

Veel mensen herkennen vast wat de proefpersonen voelden tijdens die minuten in de kamer. Ze vonden het niet prettig.

Een meerderheid van de studenten – 57 procent – zei het moeilijk te vinden zich te concentreren. En ongeveer de helft van de deelnemers vond het sowieso een negatieve ervaring om in die kamer te zitten.

Maar kwam dit misschien door de onbekende omgeving van het psychologische laboratorium?

De onderzoekers pasten het experiment een beetje aan. Ze lieten de studenten hetzelfde nogmaals doen, maar dan thuis, waarna ze de resultaten zelf rapporteerden.

Het veranderde niets aan de uitslagen, behalve dat de concentratieproblemen nu nog groter waren. Veel studenten lieten bovendien weten dat ze hadden 'vals gespeeld' door op te staan van hun stoel of op hun telefoon te kijken.

De wetenschappers herhaalden het experiment met proefpersonen van andere leeftijden en uit andere lagen van de samenleving. Weer kregen ze dezelfde uitkomsten. Maar bij het tiende onderzoek kregen de wetenschappers een idee. Als het nou zo moeilijk was om te blijven zitten en niets te doen, wat zou er dan gebeuren als de deelnemers de mogelijkheid kregen de saaiheid te doorbreken. Zouden ze dat dan doen, zelfs als dat voor ongemak zou zorgen?

Dus werd er een machine neergezet in de ruimte waar de studenten moesten zitten nadenken. Als ze op de knop van de machine drukten, kregen ze een elektrische schok.

De onderzoekers vertelden de deelnemers duidelijk dat het experiment ging over zitten nadenken, en dat de beslissing om de knop in te drukken geheel aan hen was.

Toch koos 67 procent van de mannen en 25 procent van de vrouwen ervoor om zichzelf in de korte

periode dat ze in die ruimte moesten zitten minstens één stroomstoot te geven.

Toen de wetenschappers hun onderzoek publiceerden vatten ze hun conclusie als volgt samen: 'De meeste mensen lijken de voorkeur te geven aan iets doen boven niets doen, ook als dit iets negatiefs is.'

Jim Simons wist ongetwijfeld dat wat hij op die decemberdag in Beverly Hills wilde doen iets ongunstigs was, dat het liever iets dan niets was. Dat had hij in elk geval moeten weten. Want hij was de man die zijn vermogen had opgebouwd door gebruik te maken van uitgerekend dit soort gedrag. Met zijn resultaten had hij mensen bewezen hoe irrationeel – en vaak paniekerig – ze zich op de markt gedroegen. Maar zonder zijn wiskundige model was Simons ook maar een gewoon mens met een telefoon in zijn hand, die op het punt stond een paniekerig en ondoordacht besluit te nemen.

Hij was bezig zichzelf een stroomstoot te geven.

De doorgewinterde vermogensbeheerder in New York gaf hem een duidelijk advies: wacht nog even. Wacht tot de boel is gekalmeerd.

Het is een gedachtewisseling die ontelbare keren heeft plaatsgevonden tussen tal van actoren op de financiële markt. Er gebeurt iets dramatisch in de wereld. Je hebt het gevoel dat je iets moet doen terwijl een adviseur tot kalmte maant.

Maar voor buitenstaanders is het makkelijk om advies te geven. Het is immers niet hún geld.

Dit was het vermogen van Jim Simons, dat hem niet alleen een extravagante levensstijl opleverde, maar gedeelten ervan waren ook toegezegd aan goede doelen, lerarensalarissen, onderzoeksprojecten en meer. Hij wilde niet nog meer verliezen.

Uiteindelijk stemde Jim Simons in met het advies van de vermogensbeheerder. En een dag later begon de onrust op de markt af te nemen. En Simons' vermogen bleef groeien – zoals het al decennia deed – juist omdat hij niets had gedaan.

*

In het boek *The Man Who Solved the Market*, dat het levensverhaal van Jim Simons bevat, tekent schrijver Gregory Zuckerman het telefoongesprek tussen Simons en zijn vermogensbeheerder op.

Het is 'erg ironisch', schrijft Zuckerman, dat de man die het raadsel van de markt oploste – zoals de titel van het boek suggereert – nu ten prooi viel aan hetzelfde paniekgedrag als waaraan hij eerder zoveel had verdiend.

Toen het onderzoek naar verveling in juli 2014 in *Science* verscheen, kreeg het veel aandacht. Het werd aangehaald in *Time*, bij de BBC en de NBC, in de *Los Angeles Times*, *Scientific American*, *Wired*, *New York Post* enzovoort.

'Schokkend maar waar: studenten krijgen liever een pijnlijke stroomstoot dan dat ze zitten na te den-

ken,' kopte de Britse *The Guardian* uitbundig. In de inleiding van het artikel schreven ze dat het onderzoek ging over de vraag waarom 'de meesten van ons het zo moeilijk vinden niets te doen.'

Het is makkelijk te begrijpen waarom dit onderzoek zo spraakmakend was. In deze periode werden meer teksten en boeken geschreven over hoe snel afgeleid de moderne mens was. Schrijver Nicholas Carr vroeg zich in zijn boek *The Shallows* af of de toegang tot internet ertoe had geleid dat we niet meer in staat waren tot lang en grondig nadenken. Met de doorbraak van de smartphones een paar jaar eerder leek het nog erger te zijn geworden. Geduld leek een met uitsterven bedreigde eigenschap.

Maar misschien hadden de resultaten van het onderzoek niet zo choquerend hoeven te zijn. Onze schadelijke neiging om te handelen kennen we al heel lang.